



**Program konferencije**  
**USPEŠNO RUKOVOĐENJE PRODAJOM**  
**1-2. jun 2007. Sava Centar**



**1. JUN**

**08:00 – 09:45**

**Registracija**

**10:00 – 10:15**

**Otvaranje i uvodne napomene**

**10:15 – 12:00**

**“Benchmarking/upoređivanje uspešnosti prodaje” Alan Melkman**

- Promenjena uloga prodajnog tima
- Šta kupci očekuju od Vašeg prodajnog tima
- Model (za)dobijanja novih poslova
- Model upravljanja kupcima
- Kritični procesi u benchmarking-u
- Pitanja i odgovori

**12:00 – 12:30**

**Kafe pauza**

**12:30 – 14:30**

**“Praćenje prodajnih rezultata ” Alan Melkman**

- Uloga rukovodioca prodaje
- Principi svakog prodajnog procesa
- Ključni indikatori ostvarenih rezultata
- Kontrolna tabla učinaka
- Prostor potencijalnih sukoba interesa
- Pitanja i odgovori

**14:30 – 14:45**

**Uspešna poslovna priča: Polimark**

**14:45 – 15:50**

**Ručak**

**16:00 – 17:45**

**“Saradnja marketinga i prodaje” Alan Melkman**

- Razlika između marketinga i prodaje
- Koristi od usaglašavanja marketinga i prodaje
- Načini gledanja marketinga i prodaje
- Centar strategije: proizvod ili kupac – dva modela
- Alati i strategije za povezivanje aktivnosti
- Pitanja i odgovori

**17:45 – 18:00**

**Uspešna poslovna priča: ITM Group**

**18:00 – 19:00**

**Koktel DONCAFE**

**2. JUN**

**09:00 – 10:45**

**“Upravljanje odnosom sa kupcima” Alan Melkman**

- Dinamika odnosa sa klijentima
- Jačanje odnosa uz pomoć mehanizma povezivanja
- Razumevanje i uticanje na donošenje odluke kod kupaca
- Raditi ka partnerstvu
- Pitanja i odgovori

**10:45 – 11:10**

**Kafe pauza**

**11:10 – 12:55**

**“Stvaranje strateškog programa upravljanja korisnicima” Alan Melkman**

- Dobijanje podrške rukovodstva
- Segmentacija baze klijenata
- Kako ispravno izabrati?
- Uključivanje kupca
- Definisane odgovornosti
- Obuka prodajnog tima
- Započinjanje programa
- Razvoj planova ključnih klijenata
- Merenje uspeha prodaje

**12:55 – 13:10**

**Uspešna poslovna priča: Delta Maxi**

**13:10 – 14:20**

**Ručak**

**14:20 – 15:50**

**“Nauka kao podrška prodaji” Priit Alamäe**

- Kako da postavite Vašu prodajnu piramidu?
- Kako da napravite pravilan kanal rukovođenja procesom prodaje?
- Kako doći do realnih predviđanja prodaje?
- Kako da postignete Vaši prodavci rade ono što oni ne vole da rade?
- Kako dobiti informaciju iz CRM sistema?
- Kako unapred isplatiti proviziju prodavcima za prodaju koja će se tek obaviti?

**15:50 – 16:30**

**Panel poslovne prezentacije**

**16:30 – 17:30**

**Rezime i završna reč**